

总经理年度工作计划 经理年度工作计划(通用10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

总经理年度工作计划篇一

在明年的工作规划中下头的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自我的看法和提议，业务本事提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(提议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情景，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情景分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

总经理年度工作计划篇二

以__精神为动力，以__和__重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以独家经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进__建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标

1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。

2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

三、实施策略

1、坚定信念。静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想做的。

2、加强学习，提高自身素养。

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

3、客户资源，全面跟踪和开发。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

4、商业运作

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

5、走精干、高效路线

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是

去弥补它而不是挑战它。

总经理年度工作计划篇三

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

20__年以来，自己在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。

在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙镙栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙镙栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30，还节省费用1.____元。

2、原模板采用小钢模支护体系，但在开发的清水砼施工技术工程上，宜采用大模板钢木组拼体系支护，减少模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，从而取消抹灰层，经涂料装饰后，达到高级抹灰数据标准及使用功能要求，节省抹灰材料及人工，并减轻建筑本身的自重，减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的大量修理费用发生。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省大量资金。

二、严格质量管理，争创工程

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。20__以来，我所坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自己施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严

把住了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，自己在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作预见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，

按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

通过多年来，自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益

20__年，针对项目成本，自己在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追得是高标准。特别是在材料使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会账的管理局面。

总经理年度工作计划篇四

新的销售年度，区域销售经理最重要的工作内容便是出台下一年度的营销工作计划。没有计划的销售是盲目的销售，销售人员就不了解企业的营销工作重点，甚至不明白产品增长

点在哪里，日复一日机械地做简单的推销工作，同时，销售管理的随意性和销售政策多变也容易导致营销队伍不稳定和市场混乱，销售人员的业绩优劣难于评价，面对竞争对手的进攻措手不及。只有在科学的计划指导下，各部门才能有条不紊地展开营销工作，明确销售目标与工作重点和努力方向，提高工作效率，也才能充分利用各种有利因素，挖掘市场潜力，确保完成企业下达的营销任务。

一、年度营销计划必须解决哪些问题

区域经理年度营销计划必须解决的问题包括以下内容：

1. 部署销售目标，安排销售计划。虽然区域市场的销售目标通常是企业的营销主管部门制定和下达的，但为了确保完成企业下达的销售目标，销售经理可根据实际情况做适当调整。销售目标与计划是考核销售人员业绩的首要指标，是整个营销计划的基石。部署销售目标，即在客观分析各片区的市场状况和过去1~3年的销售状况等因素的基础上，将整个区域市场销售目标分解到各片区；安排销售计划，即根据销售淡旺季、市场开发进度、销售成长等因素，将区域市场及各片区的销售目标分解到各个月份或各季度。可以把单价和包装规格不同的品种统一折算成标准件，分配销售额和销售量指标，这样既可以反映销售额的增长状况，又能反映市场份额的增长状况。

2. 提出利润目标，出台费用支出与控制计划。只有数量而没有质量的销售是没有效益的销售。区域销售经理应认真分析以往的财务报表与业务报表，结合年度销售目标、平均毛利润、销售费用等因素提出利润目标。为提高经营的平均毛利润，销售经理可将所经营的产品划分成确定的类别，如厚利品种、薄利品种、微利或无利品种，在经营过程中加大厚利品种的销售和市场投入力度，适当减少微利品种的销售投入，甚至取消某些微利或无利品种。

销售费用虽然受市场等因素的影响较大，但它确实是可以通
过计划来控制的，销售费用支出与控制计划的主要内容应包
括：广告与宣传费用、促销费用、工资、奖金与福利费用，
仓储与运输费用、固定资产折旧费用、办公费用、销售渠道
（客户）费用等各项经营费用，应控制在全区域或各片区销
售额的比例，并明确费用开支的各项具体规定，把费用控制
状况列入各片区销售人员的业绩考核的内容。

3. 货款回笼计划。向各片区及销售人员进行发布新的销售年度货
款回笼的要求与具体指标，强调与上年度相比有调整的方面，
以及与销售人员工作业绩考核挂钩的办法。

4. 产品策略实施计划。提出明确的新销售年度的产品增长点，
重点推广哪些产品，有哪些新产品即将上市，哪些产品在什
么时候将被淘汰，并进行详细分析，使销售人员充分理解公
司的产品策略，从而充分利用市场资源和发挥公司内部潜力。

5. 价格策略实施计划。价格是市场营销中最敏感的因素，不
宜经常变动，但对上一年度价格体系的执行情况和市场反馈
的效果进行总结，对一些不适应市场状况的产品价格在年初
做一次局部的调整是必要的。价格策略通常与促策略结合实
施。

6. 渠道策略实施计划。发展新的渠道增长点，或开发区域内
尚未开发的片区市场，或优化分销网络，调整部分经销商或
调整经销商政策、合作方式、待遇，发布新的经销商协议等
内容，都应作出具体计划。

7. 促销策略实施计划。就渠道促销与终端促销的费用投入比
例，整体促销费用的额度，本年度共安排多少次大型的渠道
或终端促销，在什么时间、什么范围内执行，以及费用如何
控制等内容作出具体计划。

安排计划等，明确主导的广告、宣传手段及其操作流程。

9. 市场出样目标与计划。明确区域内各片区市场本公司产品的布点率与出样率目标，以及各个阶段的市场出样执行与考核计划。市场出样状况考核是公司管理市场的重要手段之一，也应该有计划地在年初进行安排。

10. 人力资源建设与营销培训计划。明确人员编制的增补数量、招聘方法与甄选标准。“流水不腐，户枢不蠹”，对需要调整的片区主管或销售人员进行调整，以及对全年进行几次正式的营销培训的时间与费用等做具体的计划。

11. 各岗位员工的业绩考核办法调整计划。为适应新的形势，对业绩考核的内容与考核办法进行必要的调整，优化计薪计酬方法，做具体计划并发布，为落实年度营销计划服务。

12. 年度营销计划的其他有关内容。

二、怎样做好年度营销计划书

要做一份全面、翔实、可操作性强的年度营销计划书，我们必须遵循一些基本原则：

原则一：前瞻性与预测性。对不可量化的市场指标进行前瞻性的分析与评估。如：市场供求关系的变化趋势、市场竞争发展态势、商业业态发展趋势等。同时，对可量化的指标进行预测性的判断，做具体的计划和要求。如销售额（量）、价格、费用等。

原则二：挑战性与现实性。良好的业绩来自于实现富有挑战性的目标。营销计划书中的任务与计划指标不是轻而易举就能够实现的，但都是经过努力可以达到的，这样才能鼓舞销售队伍的士气。

原则三：全面性与综合性。许多区域销售经理的年度营销工作计划只涉及销售目标与计划，缺乏全面性，忽略了其他的

配套计划和控制性计划的内容，易于造成执行中的走样和障碍。

原则四：指令性与指导性。各项目标与计划指标是指令性的，一旦制定就必须按计划执行。同时，策略的安排则是指导性的，是实现目标与计划的措施。

原则五：权威性与说服力。营销计划要确保其权威性，才能得到贯彻与执行，要得到绝大多数销售人员的理解与认同，才能调动人的积极性。

制订年度营销计划书，必须掌握充分的依据，这些依据至少有以下几方面：

1. 正确领会上级营销主管部门新年度的营销工作精神。如：企业对本区域市场各项销售任务的安排，新产品开发状况及新产品上市时间，企业对本区域市场的支持力度、费用控制等方面的要求。
2. 学习和借鉴本企业其他区域市场的营销经验。将不同区域市场的营销管理与销售特征进行分析、比较、启发本区域的营销创新。
3. 分析本区域以往的各项业务统计数据与财务报表，找出各片区有关指标的变化规律，并究其原因。
4. 收集市场基本面的现状。如：各片区人口、经济状况、居民收入、投资状况、商业业态的转变等，并比较片区间的差异。
5. 研究市场竞争现状与发展趋势。
6. 充分听取销售人员的意见和建议

总经理年度工作计划篇五

- (一) 坚持参加销售部门的早会和班后会；
- (二) 每天必须看的报表(营业日报、申报单)并作出相应的指导；
- (三) 每天陪访或电访3-5个客户，保持与重要客户的联络；
- (四) 了解一个片区销售拓展情况；
- (六) 亲自处理1-2起客人投诉或服务质量跟踪；
- (七) 每天检查3-5间房间，做好记录；
- (八) 应该批复的文件，审核的报表；申报与请示相关事宜；
- (九) 记住一名员工的名字及其特点；
- (十) 看一张有用的报纸；
- (十二) 制定明天应该做的主要工作。

二、每周的工作

- (一) 召开一次中层干部例会。
- (二) 与一个主要职能部门经理、主管进行一次座谈。
- (三) 与一个你认为现在或将来是公司业务骨干的人沟通一次。
- (四) 向上级汇报一次工作。
- (五) 对各个片区的销售进展总一次。

(六)纠正饭店内部一个细节上的不正确做法。

(七)检查上周纠正措施的落实情况，并报区域公司、公司业务部、市场部。

(八)进行一次自我总(非正式)。

(九)熟悉操作中的一个环节。

(十)整理自己的文件或书柜。

(十一)与一个非公司的朋友沟通。

(十二)了解相应财务指标的变化。

(十三)与一个重要客户联络。

(十四)每周必须看的报表(如现金流量表、销售周报表)。

(十五)与一个供应商沟通一次。

(十六)表扬一个你的骨干。

(十七)看一本杂志。

三、每月的工作

(一)对各个片区的销售考核一次。

(二)拜访一个重要客户。

(三)自我考核一次。

(四)审核本月财务报表及报损情况。

(五) 本月客房维修情况，餐厅菜肴出品情况。

(六) 本月总体销售情况。

(七) 本月质量改进情况。

(八) 下月销售方案与计划。

(九) 根据成本核算，制定下月菜肴出品、客房维修、物品报损计划。

(十) 了解职工本月的生活、就餐情况。

(十一) 安排一次由店经理亲自主讲的培训。

(十二) 检查投诉处理情况。

(十三) 考核供应商业绩。

(十四) 对你的主要竞争对手评估一次。

(十五) 去一个在管理方面有特长，与本公司不同业务的企业学习交流。

(十六) 有针对性的就一个管理财务指标做深入分析并提出建设性意见。

(十七) 与上级沟通一次。

(十八) 读一本书。

(十九) 查遍每一个房间，做好记录，160间左右一个月为一个周期，房间数量大于160间，检查周期相应延长。

(二十) 本月的营收、费用、分析报告交区域公司及公司业务

部。

(二十一)根据年度和月度的经营预算和成本预算情况进行店内经营状况分析。

(二十二)每月做一次市场分析。

四、每季度的工作

(一)向区域作一次述职报告。

(二)检查落实人事考核情况。

(三)应收帐款的清理(重点是呆坏帐)。

(四)库存的盘点抽查。

(五)搜集员工的建议。

(六)对劳动效率进行一次考核或比赛。

(七)表扬一批人员。

(八)组织一次比赛或活动。

(九)根据预算修订、完善下一季度的营销计划，总结本季度的营销工作和预算完成情况。

五、每半年的工作

(一)半年工作总。

(二)奖励一批人员。

(三)对政策的有效性和执行情况考评一次。

(四) 参加一次协会或同行业组织的集会。

(五) 根据预算修订、完善下半年的营销计划，总上半年度的营销工作和预算完成情况。

六、每年的工作

(一) 年终总。

(二) 兑现给销售人员及各部门人员的承诺。[莲山课~件]

(三) 制定下一年度的市场营销计划和工作安排，根据本年度的预算和完成情况，分析预算执行过程中的成功与不足。

(四) 店庆活动。

(五) 年度报表。

(六) 提出三个创新的意见。

(七) 召开一次职工大会。

(八) 对竞争对手和市场情况进行一次调研并作stow分析。

总经理年度工作计划篇六

一、建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

二、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的大难题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有强烈的责任心，提高销售人员的主人公意识。

三、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个成熟业务员的档次。

四、市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

五、销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

六、销售目标。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

七、客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。我希望领导能多注意这方面的工作！

总经理年度工作计划篇七

为了贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，强化安全生产目标管理。结合工厂实际，特制定__-__年安全生产工作计划，将安全生产工作纳入重要议事日程，警钟长鸣，常抓不懈。

一、全年目标

全年实现无死亡、无重伤、无重大生产设备事故，无重大事故隐患，工伤事故发生率低于厂规定指标，综合粉尘浓度合格率达80%以上(如下表)。

二、指导思想

要以公司对__-__年安全生产目标管理责任为指导，以工厂安全工作管理制度为标准，以安全工作总方针“安全第一，预防为主。”为原则，以车间、班组安全管理为基础，以预防重点单位、重点岗位重大事故为重点，以纠正岗位违章指挥，违章操作和员工劳动保护穿戴为突破口，落实各项规章制度，开创安全工作新局面，实现安全生产根本好转。

三、牢固树立“安全第一”的思想意识

各单位部门要高度重视安全生产工作，把安全生产工作作为重要的工作来抓，认真贯彻“安全第一，预防为主”的方针，进一步增强安全生产意识，出实招、使真劲，把“安全第一”的方针真正落到实处，通过进一步完善安全生产责任制，首先解决领导意识问题，真正把安全生产工作列入重要议事日

程，摆到“第一”的位置上，只有从思想上重视安全，责任意识才能到位，才能管到位、抓到位，才能深入落实安全责任，整改事故隐患，严格执行“谁主管，谁负责”和“管生产必须管安全”的原则，力保安全生产。

四、深入开展好安全生产专项整治工作

根据工厂现状，确定出__-__年安全生产工作的重点单位、重点部位，完善各事故处理应急预案，加大重大隐患的监控和整改力度，认真开展厂级月度安全检查和专项安全检查，车间每周进行一次安全检查，班组坚持班中的三次安全检查，并要求生产科、车间领导及管理人员加强日常安全检查，对查出的事故隐患，要按照“三定四不推”原则，及时组织整改，暂不能整改的，要做好安全防范措施，尤其要突出对煤气炉、锅炉、硫酸罐、液氨罐等重要部位的安全防范，做好专项整治工作，加强对易燃易爆、有毒有害等危险化学品的管理工作，要严格按照《安全生产法》、《危险化学品安全管理条例》强化专项整治，加强对岗位现场的安全管理，及时查处违章指挥，违章操作等现象，最大限度降低各类事故的发生，确保工厂生产工作正常运行。

生产部门工作计划范文二：生产部门工作计划

__年我部门在公司总部的指导下，完满地完成了全年的工作任务。在20__年内，我将带领生产系统的全体员工继续努力，务必完成公司给我们提出的考核目标，使公司的业绩更上一层楼。

1、整体工作思路：20__年生产系统的整体工作思路是：以结果为导向，以流程为方法，以规章为考核，努力做到人人有事做，做事有流程，流程有规范，规范有制度。

2、做为生产管理干部，主要任务就是公司内部的生产管理，我觉得要做好一名合格的生产管理干部必须做好以下几点：

2)、负责生产任务的跟进，按时保质完成销售订单；

3)、负责处理产量与质量的关系，水电煤、原材料损耗、出品率、合格率以及产品

成本是第一负责人；

3、20__年工作措施及方法：

4)、质量控制方面：

a□没有系统的质量管理体系，需建立并运转；

c□与质量治理相关的记录不完善，需进一步加强并实际运转；

d□品控质检员的培训没有完善的制度机制，需建立并实施；

g□对员工的培训需要再规范，编制培训计划、培训教材并跟踪培训效果；

h□需针对技术部出的工艺规范、质量标准，完善监视检查标准、监视检查方法等规范；

4)、安全方面：落实规章制度，严格安全管理；

c.将各项安全责任落实到个人，与车间主任签订安全责任承包书，把安全工作落到实处；

成绩和荣誉代表这过去，接下来的日子还存在着很多的困难和挑战，我要继续加强自身的业务和思想学习，不断提高知识水平和实践能力，改正错误和缺点，克服困难和不足，以更高的标准严格要求自己，不辜负领导的重托，通过自身努力，团结身边的全体同仁，圆满完成公司交给我们的各项任务。

总经理年度工作计划篇八

- 1、对该工作计划方案的实施过程中出现的各种问题进行反馈，及时调整修改工作计划，记录下属员工在工作计划实施中的工作表现，并向总经理汇报工作进度。
- 2、对该工作计划方案的实施成果按照事先制定的评估标准进行评估，并将评估报告上报给总经理审阅。
- 3、对该工作计划方案进行总结并形成书面报告提交给总经理审阅，批准通过。
- 4、进行下一个工作计划。注意：在实施上述工作计划的过程中，该人事经理所负责的各项日常工作以及其下属负责的日常工作都要照常进行。
- 5、在征得总经理同意的前提下，找文件档案室领取人事经理的职位说明书和前任人事经理的离任工作交接清单，对照职位说明书对人事经理的日常性工作进行熟悉，对前任人事经理已经完成的各项工作计划进行了解，对其未完成的工作计划按照其工作计划方案来进行完成。
- 6、对照人事经理的职位说明书，就人事经理工作范围内人力资源管理工作中某些环节发现的问题，按照轻重缓急进行分等，对最重要的、需要迅速解决的问题拟定提案，和总经理进行沟通，征得总经理的同意。
- 7、根据上述提案制定多项工作计划方案，包括计划目标、计划对象、计划的参与人员及各人员的工作分配、计划时间表、计划中可能出现的问题及其解决办法、计划是否达到目标的评估标准等。
- 8、和下属沟通这些工作计划方案，对这些工作计划方案的各个环节进行讲解并征取下属的意见，修改完善这些工作计划

方案，获取下属的支持。

9、和总经理就提案涉及的多项工作计划方案进行讨论，并征求其意见，征得总经理对其中某一方案的批准。

二、日常负责工作计划

2、编制企业人事行政费用预算，按预算实施，控制管理费用。

3、进行人事行政管理制度、作业程序的制订、发布、推广，执行及监督；

4、主导员工的招募、职前及在职培训的实施等工作；

5、统筹员工绩效考核工作推广，并负责员工薪资、职位异动的审核；

6、审核办公物品费用申请，并按计划进行采购；

9、分析各类汇集的人事行政资料、数据，并及时制定相关预防改善方案；

10、推行5s管理，加强成本控制，降低浪费，及管理公司固定资产；

三、定期总结和改进工作

1、按各项工作计划的具体进度审阅下属的工作计划，审阅报告报备总经理，听取其对报告的指导意见。

2、对上述的各项工作计划按照先后顺序进行工作总结，并提交给总经理审阅，充分听取其对工作的各项指导意见。

总经理年度工作计划篇九

首先感谢领导给我一个发展的平台，来••店工作13天的时间。作为大堂经理直接负责前厅的正常运营，代表着执行经理受理顾客投诉，对顾客反馈的一些建议和意见给予积极的采纳与解决，为本店今后的发展奠定良好的基础。

毕竟我来这里只有十来天的时间，对本店有了一定的了解但还不太熟悉，这里有一个优秀的管理团队，为公司创造了巨大的经济效益，同时也体会和意识到我们存在的问题和不足之处：

- 1、前厅人员配置不够，存在着招人难、用人难、留人难的问题。
- 2、前厅员工都是新员工，基本的业务知识和技能还存在很大的欠缺。
- 3、服务方面缺乏积极性和主动性，更谈不上超前的服务意识
- 4、前厅用品工具摆放不合理，存在安全隐患和影响大厅环境的问题。
- 5、部分设备老化甚至坏掉，没有及时更新和维修

由于以上原因导致部分顾客有不愉快的用餐经历，以至流失，生意日渐清淡。针对以上问题，特制定本年度工作计划：

一、稳定员工队伍，减少员工的流动性。

好员工不是管出来的，是带出来的。前厅管理层要认清自己的身份，摆正自己的位置，工作中要言以律己，事事要在员工面前树立自己的形象，让员工认为你是一个信得过的领头羊，值得尊敬的带头人。生活中多去关心他们，把员工当成

自己的兄弟姐妹，经常和他们谈心聊天，多倾听他们的声音，了解他们心中的想法，及时掌控员工的状态，员工有问题和困难时及时帮他们解决，以防员工出现问题时处于被动。

二、加强业务培训，提高员工素质。

前厅作为饭店的门面，每个员工都要直接面对形形色色的客人，员工的工作态度和服务质量，反映一个饭店的服务水准和管理水平以及档次，因此对员工培训是工作重点，培训内容主要包括三个大的方面：

- 1、前厅员工的服务知识和基本的业务技能。
- 2、前厅员工的从业能力和超前的服务意识。
- 3、前厅员工的从业理念。

三、给员工灌输“开源节流，增收节支”意识，控制好成本。

前厅用品工具定位定人，责任到人。住宿的员工督促节约用水、电，控制好办公用品，用好每一张纸，每一支笔，通过这些控制，为本店创收做出前厅应有的贡献。

四、注意各部门之间的协调工作。

饭店是一支团队，部门之间的协调是很关键的，前厅是饭店的中枢部门，它同后厨有着紧密的关系，如出现问题，我们都应主动和该部门进行协调解决，避免事情的恶化，因为大家的目的都是为了本店。

五、前厅硬件设施的检修。

时时刻刻检查设备运转是否正常，如出现故障和损坏，及时解决，如自己不能解决的，应及时上报相关职能部门进行维修和更换。

六、加强营销和宣传。

很高兴总公司和数十家知名媒体进行营销和宣传合作，为本店带来莫大的支持和客源，在本年度我想充分利用本店的力量和资源，加强一下促销和宣传，比如：利用老顾客资料和顾客定餐留下的电话进行手机短信促销活动。

以上是我本年度不成熟的工作计划，有不足之处，望领导指正！

总经理年度工作计划篇十

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售业务员，自我的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售过程中客户的各项要求；3、了解并严格执行产品的出库手续；4、进取广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁职责感；7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自我在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自我的行为，一个月来，在业务工作中，首先自我能从产品知识入手，在公司的安排下，首先在生产车间实习，了解公司产品的工作原理和产品内部接线，车间实习结束以后的考核中，基本到达了公司所要求的实习目的。其次自我经常同其他同事勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自我在接到领导安排的任务后，进取着手，确保完成任务。

总之，经过一个月的实践证明作为业务员业务技能至关重要，是检验业务员工作得失的标准。由于自我刚开始业务知识欠

缺、业务技能不高、第一次跟客户交流时候很紧张，产品性能描述不到位，语言组织混乱，有时说完上句就不明白下句该怎样表达，后领导鼓励我勤给客户打电话，并多和客户交流就可尽量减少这样的情景发生。。

二、明确任务，主动进取，力求保质保量按时完成。

工作中自我时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在理解任务时，一方面进取了解领导意图及需要到达的标准。力争在要求的期限内提前完成，另一方面要进取研究并补充完善。例如：针对自我跟客户交流的少，领导提议我每一天给客户打三十个电话，因为公司产品针对的用户相比较较特殊，都是从网络上找自我区域内客户资料，我从网络上将自我区域内的山东东营企业的黄页打开，将电气成套设备厂家的电话和联系方式记下以后，逐一给打电话，介绍产品资料。

三、正确对待客户咨询并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自我在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自我不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求，为客户制定相应的采购方案

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数、安装基本能做到有问必答、必答，进入公司时，公司计划安排我们去品质部门实习，进一步了解产品的工作原理。及安

装知识。

五、产品市场分析

山东东营区域虽然市场潜力巨大，公司产品应用场所相对特殊。加之，变频器行业竞争愈加激烈，要想在这样的市场环境中立足，除了强有力的技术支持以外，给客户相丰厚的利益空间是必不可少的。价格比同类进口品牌低，性能比国产同类品牌优越。

六、20__年2月区域工作设想

总结一个月来的工作，自我的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向领导和同事学习，2月份自我计划在上个月工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：（一）依据07年公司掌握区域销售情景和客户资料，自我计划将工作重点放在东营区域，一是主要把已经和公司建立合作关系的客户作为重点，做好相关售后服务工作，进取协调沟通好客户和公司的关系。二是经过自我的努力，尽快实现能够拥有自我的客户资源。。

（二）熟知同类产品的生产厂家，价格。做到知己知彼。遇到客户咨询相关问题，给予满意答复。。

（三）自我在搞好业务的同时认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自我的理论知识，力求不断提高自我的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（四）为确保完成全年销售任务，自我平时就进取搜集信息并及时汇总，力争在山东新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

以上就是我对20__年1月工作的总结及2月的工作计划，总结计划不够全面之处，请求领导能够给予指正。